



**Traduire**

Revue française de la traduction

**216 | 2008**

**Question de confiance**

---

## La traduction, les NTIC et l'échelle de Richter

Dominique Jonkers

---



### Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/traduire/971>

DOI : 10.4000/traduire.971

ISSN : 2272-9992

### Éditeur

Société française des traducteurs

### Édition imprimée

Date de publication : 1 mars 2008

Pagination : 5-15

ISSN : 0395-773X

### Référence électronique

Dominique Jonkers, « La traduction, les NTIC et l'échelle de Richter », *Traduire* [En ligne], 216 | 2008, mis en ligne le 01 mars 2008, consulté le 20 avril 2019. URL : <http://journals.openedition.org/traduire/971> ; DOI : 10.4000/traduire.971

---

# La traduction, les NTIC et l'échelle de Richter

DOMINIQUE JONKERS

## Préambule

Le sismologue américain Charles Francis Richter (1900-1985) aurait probablement été surpris qu'on associe un jour l'échelle logarithmique qui porte son nom à un métier aussi peu... sismique que la traduction.

Pourtant, au moment de réfléchir à mes dix années de pratique de traducteur indépendant et à l'évolution de ce métier, c'est l'association d'idées qui me vient immédiatement à l'esprit.

Cet article fait suite au dossier que vient d'ouvrir la Fédération internationale des traducteurs (FIT) sur les besoins et préoccupations actuels des traducteurs, et sur l'évolution de ces besoins et préoccupations à l'horizon de cinq ans.

Économiste de formation, cadre dans le secteur bancaire pendant quinze ans, je suis devenu traducteur en 1997, par accident, par la toute petite porte. Je n'étais pas titulaire d'un diplôme de traduction, je ne connaissais strictement personne dans la profession. Ce métier, sa structure, ses rouages m'étaient totalement inconnus.

J'ai donc l'avantage paradoxal de vivre depuis dix ans, de l'intérieur, ce métier que j'ai abordé comme l'abordent probablement bon nombre de nos clients : sans rien y connaître.

C'est la coïncidence entre mes 10 années de pratique de la traduction en libéral, le 60<sup>e</sup> anniversaire de la SFT et le dossier récemment ouvert par la FIT sur l'avenir de la profession qui m'ont amené à rédiger ces quelques réflexions.

## Les 60 ans de la SFT

De 1947 à 1992, soit pendant les trois quarts de l'existence de la SFT, aucune avancée technologique majeure n'est venue bousculer la pratique quotidienne des traducteurs, à part peut-être l'apparition de la machine à écrire électrique.

### Le séisme se prépare

Vous souvenez-vous de l'état de la technologie à l'aube des années 1990 ?

Les téléphones portent non pas un clavier mais un cadran, signe qu'ils envoient un signal *analogique* et non *numérique*.

Le télécopieur se répand à partir de la fin des années 1980 (à peine 7,5 millions de télécopieurs dans le monde en 1988).

L'ordinateur individuel (IBM PC) n'a pas encore 10 ans, et exécute un système d'exploitation appelé MS-DOS. Il est monotâche, c'est-à-dire qu'il faut arrêter le programme en cours pour pouvoir en exécuter un autre.

Al Gore, vice-président des États-Unis, popularise au début des années 1990 l'expression « *autoroutes de l'information* », et contribue à l'ouverture d'Internet, réseau initialement réservé aux scientifiques et aux applications commerciales.

## 500 ans après Christophe Colomb, la charnière

C'est au cours des 15 années suivantes, 1992 à 2007, que se produit le séisme, d'une magnitude inouïe. Les progrès technologiques explosent tous azimuts dans ce qu'on désigne aujourd'hui par l'acronyme NTIC (Nouvelles technologies de l'information et de la communication).

## Rappelez-vous...

- 1992 Lancement du premier réseau GSM européen en Finlande.
- 1992 Après l'échec commercial de Windows® 1.0 et 2.0, Microsoft lance Windows® 3.1.
- 1994 On compte environ dix millions (!) de connexions Internet à l'échelle mondiale.
- 1996 Deux jeunes étudiants créent, presque par inadvertance, un moteur de recherche qu'ils intégreront deux ans plus tard dans une petite start-up baptisée Google, Inc.
- 1998 Il y a désormais plus de 100 millions de connexions Internet dans le monde.
- 1999 Lancement commercial de l'ADSL en France, par France Télécom.
- 2001 La bulle financière des *dot-com* éclate – mais sans sonner le glas d'Internet, loin de là.

Je l'avoue, l'image de l'échelle de Richter est imparfaite : les séismes qui durent dix ans sont rares. Mais je tiens à cette image parce que ce séisme-ci, pourtant annoncé, a pris les professionnels de la traduction par surprise, et plus encore le monde de l'enseignement.

C'est tout le débat sur la professionnalisation de la profession de traducteur qui est relancé.

Isolé, voire solitaire, sans grands moyens, le traducteur indépendant est mal armé devant des progrès techniques d'une telle ampleur et devant leurs effets.

Il m'a paru intéressant de réfléchir à ce qui a changé et à ce qui n'a pas changé dans notre métier.

## Ce qui a changé

### Les distances ont été abolies

Pendant des décennies, la zone de chalandise naturelle du traducteur était nécessairement limitée à son environnement immédiat. Un tra-

ducteur ne pouvait espérer vendre ses services qu'à des entreprises situées dans un rayon géographique limité.

Corollaire : le « vivier » de prestataires étant limité, le principal critère de sélection d'un traducteur était celui de la combinaison linguistique, et le principal outil, le bottin téléphonique.

Après tout, en 1992, quel donneur d'ordre, à Paris, aurait pu envisager de confier une traduction à un prestataire bruxellois, londonien ou new-yorkais ? Les moyens de communication de l'époque ne le permettaient pas.

Aujourd'hui, un traducteur peut se faire connaître dans le monde entier et travailler pour des clients situés aux antipodes.

À l'inverse, un donneur d'ordre n'est plus contraint de chercher son prestataire à proximité et peut donc se permettre de choisir n'importe où dans le monde le prestataire qui lui convient, selon le critère qui lui convient : prix, délai, compétence linguistique, compétence technique, etc.

### **Le marché (la demande) s'est considérablement élargi**

La mondialisation, la multiplication des échanges internationaux, la démocratisation des voyages, mais aussi la renaissance du sentiment d'appartenance linguistique et régionale des populations, etc. ont fait exploser le volume de la communication multilingue, et donc la demande de traduction.

### **Le nombre de traducteurs (l'offre) a sensiblement progressé**

Phénomène nouveau, les métiers de la traduction se sont largement ouverts à des praticiens issus d'autres horizons professionnels, souvent mieux à même que des généralistes de satisfaire certains besoins « pointus » caractérisés par une terminologie, mais surtout une logique, un ton et un registre propres, que la seule compétence linguistique n'arrive pas à satisfaire.

## La productivité du traducteur a explosé

En 15 ans à peine, la machine à écrire à boule, le Tipp-ex® et le papier carbone ont fait place à des outils nouveaux, extrêmement puissants : logiciels de traitement de texte, mémoires de traduction, dictionnaires électroniques, logiciels de dictée (reconnaissance vocale), logiciels d'aide à la rédaction, recherche documentaire en ligne, outils d'alignement, forums d'entraide en ligne, etc.

*Aucun outil ne permet cependant de déterminer avec exactitude si le solde net de l'augmentation de l'offre et de la demande, ajusté de la variation de productivité, traduit une contraction nette ou une progression nette « du marché » de la traduction considéré dans son ensemble.*

## De nouveaux modèles économiques sont nés

Jusqu'au début des années 1990, l'idée même de l'émergence d'agences de traduction de taille mondiale, présentes dans toutes les grandes capitales et parfois même cotées en bourse (!) aurait fait ricaner.

Et pourtant...

L'agence de traduction joue un rôle économique non négligeable dans la mécanique du marché de la traduction. Elle a toutes les caractéristiques du grossiste, du négociant : elle ne produit rien, mais organise la rencontre entre une offre compétente et une demande solvable.

Théoriquement, elle libère le donneur d'ordre du souci de la logistique de la traduction (sélection du ou des prestataires, gestion de projet, etc.), et elle libère le prestataire du volet commercial de son activité : prospection, relation avec le client final.

Certains poussent très loin cette logique d'intermédiation entre l'offre et la demande, comme le montre l'émergence de plates-formes commerciales qui sont devenues de véritables « marchés » en ligne (ProZ, etc.).

L'étape suivante pourrait bien être la création d'une chambre de compensation qui garantirait aux traducteurs un règlement certain après livraison.

## De nouvelles problématiques ont éclos

Qui est propriétaire d'une mémoire de traduction ?

Faut-il considérer qu'une mémoire de traduction est soumise au droit d'auteur ? Toujours et en toutes circonstances ? À qui revient ce droit d'auteur ? Au traducteur, au réviseur, à l'agence de traduction ? On trouve déjà sur Internet des entreprises qui vendent des mémoires de traduction. Ont-elles le droit de le faire ? Comment garantir que ce sont bien les propriétaires légitimes qui touchent leur dû ?

## Ce qui n'a PAS changé

*Le conflit d'intérêts : le triangle « traducteur – agence de traduction – client final »*

Les agences de traduction canalisent des volumes importants, et jouent donc un rôle considérable sur le marché de la traduction.

Or le traducteur vend une **pure prestation de services** qu'il ne peut produire qu'au prorata du temps qu'il y consacre. **L'effet de levier est nul.** Sauf gain de productivité, une heure de travail du traducteur produira une rentabilité relativement constante.

Voilà pourquoi il est contraire aux intérêts du traducteur d'octroyer des ristournes pour quantité.

L'agence de traduction, elle, grossiste ou négociant en services, vend essentiellement une **prestation commerciale**, parfois doublée de services annexes. **L'effet de levier est important.** Une heure de travail de l'agence produit une rentabilité croissante au prorata du volume vendu.

Voilà pourquoi il est conforme aux intérêts de l'agence d'octroyer des ristournes pour quantité.

Ces différences fondamentales jouent un rôle important sur l'évolution de la perception des marchés par les traducteurs.

Malheureusement, les agences de traduction – et les traducteurs eux-mêmes – contribuent à engendrer chez le donneur d'ordre non averti des idées fausses sur le métier.

En particulier, privilégier le prix comme critère ultime de choix d'une traduction fait naître l'illusion que la traduction est un produit (!) normalisé, parfaitement interchangeable, fongible... ce que les anglophones appellent « *a commodity* ».

### Les jours du traducteur « dilettante » sont comptés

La traduction n'est pas un marché monolithique, mais une juxtaposition de micromarchés obéissant à des règles distinctes.

Malgré la mondialisation, les divers segments du marché continuent à se côtoyer : traduction d'édition, traduction technique, traduction médicale, traduction financière, traduction gastronomique, traduction juridique...

Dans certains segments de marché, les clients deviennent de plus en plus exigeants, difficulté pour les uns, opportunité pour les autres. À preuve, un contrat soumis à un collègue, dont voici un extrait (c'est nous qui soulignons) :

*« Le contrat étant conclu par le Client avec le Prestataire en considération de son expérience dans le métier de la traduction, le Prestataire s'engage à assurer lui-même l'exécution des Prestations décrites à l'article 2 du présent contrat et à ne pas les sous-traiter. »*

*Cet engagement pris par le Prestataire constitue pour le Client une condition essentielle et déterminante sans laquelle il n'aurait pas conclu le présent contrat.*

*Ce contrat est conclu intuitu personae, et n'est ni cessible ni transférable »*

Dans de telles conditions, le traducteur bénéficie d'une véritable reconnaissance personnelle de la part de son client.



## **Le traducteur indépendant est un entrepreneur, soumis aux lois de l'économie**

Comment se constituer une clientèle ? Quel profil marketing adopter ? À quel segment de marché s'adresser ? Comment calculer son prix de vente ? Quel statut (social, fiscal) adopter, quel modèle d'entreprise ? Comment créer des réseaux ?

Voilà des matières qui, sauf erreur, sont trop peu présentes dans le programme des écoles de traduction.

Il est pourtant bien loin le temps où la prospérité d'un traducteur se mesurait à la taille de son annonce dans le bottin.

## **Le séisme est-il terminé ?**

Faudra-t-il continuer de s'adapter ? Quels nouveaux modèles économiques ou progrès technologiques vont apparaître demain ? Faut-il imposer un accès à la profession ? Faut-il agir à l'échelle européenne pour imposer une protection du métier – ou au moins du titre – à l'instar d'autres professions libérales ?

Logiquement, ces questions ont de quoi inquiéter les traducteurs.

## **Osons ce poncif : la seule constante, c'est le changement**

Soyons réalistes : il serait surprenant que le mouvement enclenché il y a quinze ans s'arrête en si bon chemin.

Dans la traduction comme dans l'agriculture ou la sidérurgie, seules les tâches à haute valeur ajoutée resteront l'apanage de l'humain.

Simple raisonnement économique : si la valeur ajoutée produite est faible, l'intervention d'humains hautement qualifiés est trop onéreuse.

La traduction automatique progresse tous les jours, et réalise déjà des choses remarquables.

À terme, toute activité automatisable sera automatisée. Certains traducteurs deviendront relecteurs et contrôleront le travail de la machine. Cette activité est désignée par l'anglicisme « post-édition ».

## Une seule solution : sortir du lot

Je me suis récemment imposé un jeu de rôle que je vous recommande.

Je me suis mis dans la peau d'un donneur d'ordre qui a besoin d'un traducteur de qualité pour un texte « sensible ». J'ai choisi une combinaison de langues que je ne pratique pas. J'ai considéré que je ne connaissais personne dans cette combinaison, et je suis parti en chasse.

J'ai revécu ce que j'ai ressenti en 1997, lorsque j'ai fait connaissance avec ce marché : comment diable trouver le traducteur qui a les compétences qu'il me faut ? Faites l'essai sur la page <http://www.proz.com/directory>, et voyez les accroches : c'est affligeant de banalité...

Faites valoir votre unicité !

Mettez en lumière LA raison qui doit pousser le client à s'adresser à vous et pas au voisin !

Partez du principe qu'être bon traducteur, rapide et efficace, est une évidence qui ne mérite même pas d'être mentionnée.

Partez du principe qu'afficher un tarif « raisonnable » est souvent un facteur d'exclusion, parce qu'en dépit de votre compétence, votre tarif vous oblige à bâcler votre traduction pour boucler votre budget.

Et si vous n'avez rien d'unique, si vous n'êtes qu'un traducteur parmi d'autres dans la masse, réfléchissez à ce que vous pouvez faire pour que ça change – voire même, pourquoi pas, une réorientation de carrière ?

## Les prix baissent-ils ?

La rumeur de dégradation des prix de la traduction « généraliste » est aussi omniprésente qu'invérifiable. En effet, aucune étude statistique

sérieuse ne permet de vérifier si cette prétendue dégradation des tarifs est ou non compensée par les gains de productivité qu'apportent les nouveaux outils de traduction.

En revanche, cette rumeur arrange bien certaines agences (généralement les plus mal gérées), et ce, pour deux raisons :

- Il est bien plus facile de faire pression sur un fournisseur que de négocier pied à pied avec un client ;
- Chaque centime prélevé sur le fournisseur alimente la marge de l'agence.

Or il existe des clients solvables, prêts à payer des tarifs corrects, voire élevés, pour des traductions bien faites. Des clients prêts à payer une « prime » pour couvrir le risque de mauvaises traductions.

## Et la déontologie ?

Voici effectivement un défi planétaire pour les traducteurs professionnels. Les pratiques, les normes de qualité et la vision des marchés peuvent différer d'un pays à l'autre.

Le risque de voir certains traducteurs se contenter de niveaux d'exigence moins élevés pourrait porter atteinte à la déontologie et donc, à la perception de la profession par le marché.

Les associations de traducteurs professionnels ont donc un grand rôle à jouer pour harmoniser les bonnes pratiques au niveau international et pour veiller à la mise en œuvre d'une charte de déontologie.

## Conclusion

Comme tous les traducteurs, j'ai le nez dans le guidon, et je manque donc de recul.

Ces quelques idées décousues, parfois provocatrices, ont pour seule ambition d'alimenter la réflexion du lecteur, et de le pousser, si ce n'est déjà fait, à rejoindre les rangs d'un syndicat comme la SFT

([www.sft.fr](http://www.sft.fr)) ou une de ses associations sœurs (voir le site [www.fit-ift.org](http://www.fit-ift.org)), pour y poursuivre le débat.

Toute situation empreinte de risques recèle des opportunités.

Certains traducteurs ont été ensevelis par le séisme, d'autres ont su s'en faire un tremplin. Chacun d'entre nous a son destin professionnel en mains.

[dominique.jonkers@skynet.be](mailto:dominique.jonkers@skynet.be)

Dominique Jonkers est traducteur financier, membre de la SFT et de son Comité directeur. Il s'exprime toutefois ici en son nom personnel.